

Cordea Savills vertraut zwei Routiniers

Ein Juweliergeschäft in Paris, ein Geschäftshaus in Kopenhagen, ein Fachmarktzentrum in Berlin: Der European Retail Fund von Cordea Savills pickt sich nach und nach ein europaweit gestreutes Portfolio zusammen. Bei der Akquise stehen mit Bernhard Schoofs und Gerhard Kemper zwei „Altmeister“ als Berater zur Verfügung.

Die Rue de la Paix ist im französischen Monopoly die teuerste Straße von Paris. Wer hier mit einem Hauskauf Geld verdienen will, muss auf eine günstige Gelegenheit warten. Cordea Savills hatte diese Geduld. Im Dezember 2012 kaufte der Vermögensverwalter, nachdem er die Immobilie zwei Jahre lang beobachtet hatte, zwei Ladeneinheiten im Erdgeschoss des Hauses Nummer 6. „Der Eigentümer musste schnell verkaufen“, erzählt Deutschland-Geschäftsführer Thomas Gütle. Das spiegelte sich im Preis wider. Cordea Savills erzielte mit den beiden Läden, die auf insgesamt 770 m² Fläche zusammen eine Jahresmiete von 1,3 Mio. Euro einbringen, eine Anfangsrendite von 5%. Für den European Retail Fund, der mit dieser Investition das Licht der Welt erblickte, war es ein verheißungsvoller Start. Gütle zufolge liegen die 750.000 Euro Miete, die Tiffany & Co. für rund 70% der Flächen bezahlt, rund 40% unter dem derzeitigen Marktniveau.

Der Retail Fund

Cordea Savills ist eine Tochtergesellschaft des börsennotierten Immobilienberaters Savills aus London. Es gibt drei deutsche Niederlassungen (München, Düsseldorf, Hamburg). Cordea Savills verwaltet in Europa ein Immobilienvermögen von 5,4 Mrd. Euro, 43% der Gebäude dienen dem Einzelhandel. Der im September 2012 mit vier Immobilien und 70 Mio. Euro Eigenkapital gestartete European Retail Fund ist derzeit in acht Objekte investiert (Paris, Stockholm, Kopenhagen, Birmingham, Glasgow, Hannover, zweimal Berlin). Dafür wurden 225 Mio. Euro investiert, davon 183 Mio. Euro Eigenkapital von zehn Investoren. Ziel ist zunächst die Platzierung von 250 Mio. Euro Eigenkapital. Zuletzt hat der Fonds auch „kleinere Tickets“ (5 Mio. Euro) zugelassen, sagt Cordea-Savills-Deutschlandchef Thomas Gütle. Diese Investoren sind allerdings nicht im Anlageausschuss vertreten. cvs

Der Fonds, der mit dem Geld deutscher Investoren gespeist wird, hat seitdem sieben weitere Handelsimmobilien gekauft und dabei rund 225 Mio. Euro ausgegeben. Als vorerst letztes Gebäude kam im Juli dieses Jahres das Haus Østergade 33-35 in Kopenhagen dazu. Das Eckgebäude in „absoluter Bestlage von Kopenhagen“ (Gütle) erwarb Cordea Savills für eine Ankaufsrendite von 4,5%. Mieter sind die H&M-Tochter Cos (acht Jahre plus sechs Jahre Option) und die Kosmetikette Body Shop (neun Jahre). Kopenhagen war wie Paris eine Investition ganz nach Gütle's Geschmack. Hätte Cordea Savills ein vergleichbares Geschäftshaus etwa in der Neuhäuser Straße in München gekauft, hätte man sich mit einer Rendite von vielleicht 3,5% zufrieden geben müssen. Außerdem ist Gütle überzeugt, dass das Haus bei einer Neuvermietung deutlich mehr Miete einspielen und damit an Wert gewinnen wird. „Østergade wird gerade von Luxusläden entdeckt. Louis Vuitton ist neu in der Straße, Prada ist auf dem Weg“, berichtet Gütle. An das Gebäude kamen seine Leute über das Cordea-Savills-Büro in Stockholm heran. „Die Dänen haben bisher eher untereinander gehandelt, da ist kaum etwas rausgegangen.“

Von ganz anderer Art ist der Deal, den Cordea Savills im Juni 2013 in Berlin gemacht hat. Das Schloßparkcenter in Berlin-Pankow, gekauft im Juni 2013 für eine Nettoanfangsrendite von 6,5%, erzielt jährliche Mieteinnahmen von 893.000 Euro. Auf 5.889 m² Mietfläche verteilen sich Kaiser's Tengelmann (bis 2026), Rossmann, Denn's Biomarkt, ein Ärztezentrum und eine Apotheke – der klassische Nahversorger. In Pankow steht nicht das Wertsteigerungspotenzial, sondern der Cashflow im Mittelpunkt. Dass Tengelmann seine Kaiser's-Läden vielleicht bald abstößt und Cordea Savills den Supermarkt-Mieter darum austauschen muss, macht Gütle keine Sorgen. „Der Standort ist gut, das wissen wir, weil Kaiser's seinen Umsatz melden muss.“ Das heißt: Scheidet Kaisers's aus, würden Edeka oder Rewe wahrscheinlich ziemlich problemlos nachrücken. Für das Fachmarktzentrum spricht außerdem, dass in der Nähe eine größere Wohnbebauung geplant ist.

Bei der Akquisition für den European Retail Fund bedient sich die deutsche Cor-

17
4.9.2014



Die Østergade in Kopenhagen zieht auch Luxusmarken an. Cordea Savills hofft, von der damit einhergehenden Wertsteigerung der Straße zu profitieren, und kaufte das Cos-Gebäude. Bild: Cordea Savills

Cordea-Savills-Organisation nicht nur ihrer europäischen Partnerbüros in Paris, London, Stockholm etc., sondern auch der Erfahrung zweier „Altmeister“ der Handelsimmobilienszene: Bernhard Schoofs, ehemals Chef der Hahn-Gruppe, und Gerhard Kemper, der das gleichnamige, auf Geschäftshäuser spezialisierte Maklerunternehmen groß gemacht und 2008 an JLL verkauft hat.

Schoofs und Kemper sind Berater des Anlageausschusses und, wie versichert wird, nur den Investoren gegenüber verantwortlich. Beahlt werden sie vom Fonds. Jede Immobilie, die der Fonds kaufen will, nimmt einer der beiden in Augenschein. Anschließend verfassen Schoofs oder Kemper einen Bericht, der, ohne dass Cordea Savills ihn sieht, den Investoren zugeht. Dem Anlageausschuss liegen vor einer Investitionsentscheidung somit zwei Empfehlungen vor: eine der Einkäufer von Cordea Savills und eine der beiden Berater.

Die Entscheidung, ob investiert wird, fällt in der Regel in einer Telefonkonferenz.

Schoofs und Kemper sprechen zunächst mit den Investoren allein, danach wählt sich Cordea Savills ein. Gütle zufolge sind zwei Immobilien, die Cordea Savills zum Kauf vorgeschlagen hat, wegen eines negativen Votums von Schoofs bzw. Kemper durchgefallen. Ein Vorschlagsrecht für Immobilienkäufe haben Schoofs und Kemper nicht. Damit soll sichergestellt werden, dass sie nur einem Herrn dienen. Gütle: „Für manche Investoren sind die externen Berater ein Grund, warum sie bei uns investiert sind.“ cvs